

# “NO POTENCIAR L'EURAM RESULTA SUÏCIDA”

**E**l geògraf Josep V. Boira analitza a 'Euram 2010, una geografia necessària', Premi Joan Fuster, la necessitat de la col·laboració a l'Arc Mediterrani “en un període clau”.

—Quina és la geografia necessària de catalans, valencians i balears que planteja al seu llibre?

—Hauria de ser una geografia nova, variable, que permetera la col·laboració i l'actuació conjunta per aconseguir coses, per actuar com un *lobby*. Si no fem això, els processos econòmics se'n ressentiran.

—Quines serien les conseqüències si no hi ha col·laboració?

—Les conseqüències les patim ja, com és per exemple el reforçament de l'Espanya radial, de les infraestructures radials. Això va, lògicament, en contra de les necessitats de les nostres economies, que no són precisament radials, sinó articulades en corredors, en eixos, en relacions directes amb Europa. Tenim una escassa capacitat de pressió cadascú pel nostre compte respecte de les polítiques comercials i econòmiques espanyoles i europees.

—Una de les seues tesis és que el pes polític dels territoris que componen l'Euram és insignificant en comparació amb la potència econòmica.

—Efectivament. Hi ha una asimetria clara entre el pes econòmic i les inversions de l'estat. Les aportacions dels territoris de l'Euram representen un terç del producte interior brut de l'estat i reben unes inversions per

valor del 20%. Hi ha un diferencial d'almenys deu punts. Aquest és un problema molt gran. Ara fa justament deu anys, l'economista Enrique Fuentes Quintana, que no és sospitós de res, ja va dir que era una política suïcida per a l'estat espanyol no impulsar les polítiques actives del corredor mediterrani. Deu anys després, encara ho paguem.

—Amb la situació actual, d'una progressiva mundialització i de la imminent ampliació de la UE, és més necessari potenciar l'Euram?

—El centre de gravetat d'Europa s'allunyarà de la Mediterrània. Davant això, l'única possibilitat és que els empresaris, els governs i la societat de l'Euram s'organitzen en una estructura que pugui traduir el pes econòmic que té en influència política a Madrid i a Brussel·les. Estem en un període clau. Si no el sabem aprofitar les conseqüències seran dures per a les nostres economies, perquè la globalització va dirigida a l'ampliació de mercats. No ens podem defensar amb les petites fàbriques i districtes en sectors com el joguet, el tèxtil o el turisme, en els quals necessitem un suport que l'estat espanyol no atorga.

—Als empresaris, els falta visió estratègica?

—Els empresaris catalans, valencians i balears han tingut sempre capacitat d'anticipació als problemes. De fet, individualment, se n'han sortit bé, però sempre desconnectats del suport institucional. El que haurien d'entendre els empresaris és que ja no es funciona de manera individual, sinó que calen institucions de més ampli abast territorial. L'exemple de les cambres de comerç de la mar Bàltica, que s'han unit per a defensar els seus interessos independentment del país al qual pertanyen, és un clar exemple de per on poden anar les coses.

—Vostè presenta l'acord de la mar Bàltica, el VASAB, com el paradigma que hauria de seguir a l'Euram.

—El VASAB, més que un pla, és una visió. Nosaltres hauríem de tenir també una visió per a l'Arc Mediterrani. Allà, hi ha col·laboració en matèria de turisme, de ports o d'infraestructures. Per què no plantejar-se ací, per exemple, de fer rutes del gòtic com allà tenen la ruta hanseàtica? Hi ha camps de col·laboració a Europa que podríem aplicar ací perquè són exemples molt vàlids.

—En el llibre, vostè parla de l'error dels valencians, d'una hipersensibilitat territorial que obstaculitza les vies de col·laboració.

—Efectivament. En el llibre, m'he permès parlar de l'error dels valencians, de l'error dels catalans i de quin hauria de ser l'interès dels balears. Són tres títols que, amb una certa provocació, parlen de les coses que hem de desmuntar per poder construir després. L'error dels valencians

consisteix bàsicament a fer correspondre les fronteres polítiques amb les fronteres econòmiques d'una manera massa clara. Això és un error molt gran perquè els processos econòmics tenen lloc al marge de les fronteres. Per tant, limitar-se a parlar de les qüestions econòmiques que passen dins de les fronteres econòmiques és un error. En aquest cas, l'estudi recent de les caixes d'estalvi de l'Euram ha demostrat que hi ha fluxos comercials per damunt de les fronteres polítiques. Hem d'ultrapassar les fronteres polítiques per tractar de processos que no les tenen.

Quan parle de l'error dels catalans, el que vull és dir que tenen un cert esperit de solitud. La majoria dels catalans pensen en termes exclusivament de Barcelona o de Catalunya a l'hora de demanar coses a Madrid o a Brussel·les. Si passaren d'una perspectiva bilateral a una de multilateral, de l'Arc Mediterrani, seria molt més beneficiós per als catalans. Els catalans, quan es relacionen a Madrid, haurien de posar a l'altra part de la balança no solament el pes de Catalunya sinó també el de regió econòmica a la qual pertanyen, que és l'Arc Mediterrani. Com més menut és un país, més necessitat té d'agrupar-se amb uns altres per aconseguir coses. Balears, valencians i catalans, potser per aquest ordre, són els que més necessitat tindrien d'associar-se.

—Vostè, per exemple, constata que el País Valencià importa i exporta molt més al Principat que a Madrid.

—És un fet que tots intuïem i que l'estudi de les caixes d'estalvi publicat aquest mes d'octubre referma. Les relacions comercials del País Valencià amb Catalunya són, si parlem d'exportacions i d'importacions, tres i sis vegades majors que amb Madrid. Això vol dir que el gran client del País Valencià és Catalunya.

A l'inrevés, el gran client de Catalunya és el País Valencià. Això té una lectura molt clara: Catalunya ha d'intentar millorar les connexions amb el sud. Està molt bé mirar cap al nord, però no ha de perdre de vista que bona part de la balança comercial inter-

*“Quan parle de l'error dels catalans, el que vull és dir que tenen un cert esperit de solitud”*



**“El gran client del País Valencià és Catalunya. I a l'inrevés, el gran client de Catalunya és també el País Valencià. Estem en un període clau. Si no el sabem aprofitar, les conseqüències seran dures per a les nostres economies.”**

na li ve de les relacions amb el País Valencià i amb les Illes Balears.

Qualsevol política que estiga dirigida a millorar les infraestructures o el suport a les empreses millorarà automàticament de forma clara l'economia

catalana en el seu conjunt. Això és evident. Per resumir-ho d'alguna manera, es pot afirmar que amb l'Euram guanyem tots.

*Miquel Calvet*